

# 「みんなの豊かさ」を求めた定額システムの家づくり

「もう通えないから寂しい」  
 思い描いたマイホームが完成してうれいはずの家族から、  
 そう言われる建築会社が東近江市にあります。  
 かつて、ビルダーでトップセールスマンだった中村光志さんが  
 本当の家づくりを志して  
 2013年に創業した「みんなの家」。  
 業界の常識をくつがえした経営手法と、  
 家づくりの魅力に迫ります。



ライアート株式会社 みんなの家  
 代表取締役 **中村 光志さん**  
 Nakamura Mitsushi



## 利益重視の業界姿勢に疑問を感じ建築会社のあるべき姿を求めて

企業が存続するために、営業活動とノルマは切り離せません。かつてビルダーに勤めていた中村さんは、毎月コンスタントにセールスを記録する一方、成績が上がらない社員に対して「どうして契約がとれないんだろう」と感じていました。

ところが、昇進して営業を統括する立場になると、成約件数は少なくても家づくりが好きな社員がいる、と気づいたのです。「住宅業界において営業が評価される基準は、とれたか、とれないか、でした。その評価軸に疑問を感じた上、私たちが得られるインセンティブや、昇進して得られる地位、名誉は、ほんの一瞬の小さな幸せにすぎない、と感じるようになったのです。幸せになるべきは、家を建てたお客様であるはずなの



ショールームでは、おもてなしスタッフが心地良い空間を演出する。ゲストは馴染みのカフェに訪れた感覚で、リラックスして打ち合わせできる



エスプレッソマシンも導入し、ラテアートなどカフェ顔負けのメニューを提供する

に」と振り返ります。

中村さんは2013年7月にライアート株式会社を設立。心から家づくりが好きなスタッフを集めて「みんなの家」をスタートしました。

## わかりやすさと おもてなしの心で創業以来10年間伸び続ける企業に

「みんなの家」は、地域に先駆けて定額制の家づくりを導入し、スタッフに一切の営業ノルマを設けていません。業界からすれば考えられない経営手法ですが、ノルマをなくすことでスタッフの助け合いが生まれ、全員でゲストをもてなし、家づくりに注力できるメリットがあります。

「みんなの」という言葉には、家を建てる家族はもちろん、スタッフの思いも込められているのです。家づくりの最初に、まずは「マイスリー」と呼ばれる「暮らしのこだわり

り20アイテムから、外せないこだわりポイントを3つ選びます。「お家のどこにこだわりたいですか？」と聞いても、ほとんどのお客様は答えられません。20アイテムの中からこだわりを選んでいただくことで、より明確に理想の住まいが浮かんでくるのです」と中村さん。さらに、建坪に応じた定額料金の一覧表があることで金額面の不安も解消され、ゲストは安心して店舗に足を運びやすくなると考えられます。こうしたメリットが好評を呼び、東近江市内の着工棟数において4年連続のナンバー1を誇ります。

近年、同社はホスピタリティー事業部に注力してきました。リラックス、親しみやすさ、おしゃれ、エンターテインメントの4つの要素を柱に、さらなる「感動のおもてなし」を目指しています。2022年には、こうした取り組みが日本CSR協会から評価され、サービスエクセレンスの成熟レベルを評価・認定する成熟度評価において、「国内初」となるレベル4（最高位で三ツ星）に判定されました。

今年7月からは、コロナ禍で中止していた店舗内カフェを再開。街中のカフェと同等のメニューをゲストに提供しています。「幸せなお客様を一世帯でも多く、創業当初の思いは、10周年を迎えた今も変わっていません」と中村さんはほほ笑みます。